



Título del documento			
Análisis e interpretación de estados financieros			
Nombre del docente			
Jesús Cervantes González			
Fecha de producción	Lugar		
29 de julio de 2022	UTEQ		
Programa educativo (Marque un solo programa con una X):			
<input type="checkbox"/>	P1. TSU en Administración Área Capital Humano - Intensivo	<input type="checkbox"/>	P.6. TSU en Logística Área Cadena de Suministros - Intensivo
<input checked="" type="checkbox"/>	P2. TSU en Administración Área Capital Humano - Flexible	<input type="checkbox"/>	P.7 Licenciatura en Gestión del Capital Humano - Intensivo
<input type="checkbox"/>	P3. TSU en Desarrollo de Negocios Área Servicio Posventa - Intensivo	<input type="checkbox"/>	P.8 Licenciatura en Innovación de Negocios y Mercadotecnia -Intensivo
<input type="checkbox"/>	P4. TSU en Desarrollo de Negocios Área Mercadotecnia - Intensivo	<input type="checkbox"/>	P.9 Licenciatura en Diseño y Gestión de Redes Logísticas - Intensivo
<input type="checkbox"/>	P5. TSU en Desarrollo de Negocios Área Mercadotecnia - Flexible	<input type="checkbox"/>	
Nombre de la asignatura		Unidad Temática	
Análisis e Interpretación de Estados Financieros			
Propósito			
El estudiante conoce los conceptos básicos del Análisis e Interpretación de Estados Financieros			
Referencia (en formato APA):			
Elaboración propia			
Licencia Creative Commons:		Pegue aquí la licencia	
(Conoce más aquí: https://creativecommons.org/licenses/?lang=es)			

Análisis e interpretación de estados financieros



UTEQ
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA
DE QUERÉTARO

Universidad Tecnológica de Querétaro
División Económica Admirativa
Técnico Superior Universitario en el Área de Capital Humano

Profesor: **Jesús Cervantes González**

Julio 2022

¿De qué trata la materia?

Cómo su nombre lo dice, consiste en analizar los estados financieros para ver el funcionamiento de la empresa, ver en qué y cómo han incrementado las ventas; supervisar de forma directa las entradas y salidas de dinero, inspeccionar si la empresa está creciendo o está muriendo; el análisis de dichos estados nos permite saber la situación financiera actual de la entidad, lo cual nos encamina a tomar decisiones para que la organización siga creciendo o en su caso para levantarla y posicionarla nuevamente en el mercado; por otro lado, también ofrece datos acerca de si la situación actual de la empresa, permitiéndonos saber cuál sería la mejor manera de hacer crecer nuestro capital.

Sin embargo, analizando de forma correcta los estados financieros presentados de forma periódica, igualmente podemos detectar si está habiendo fuga o pérdida de dinero y detectar las causas de ello.



Concepto de finanzas



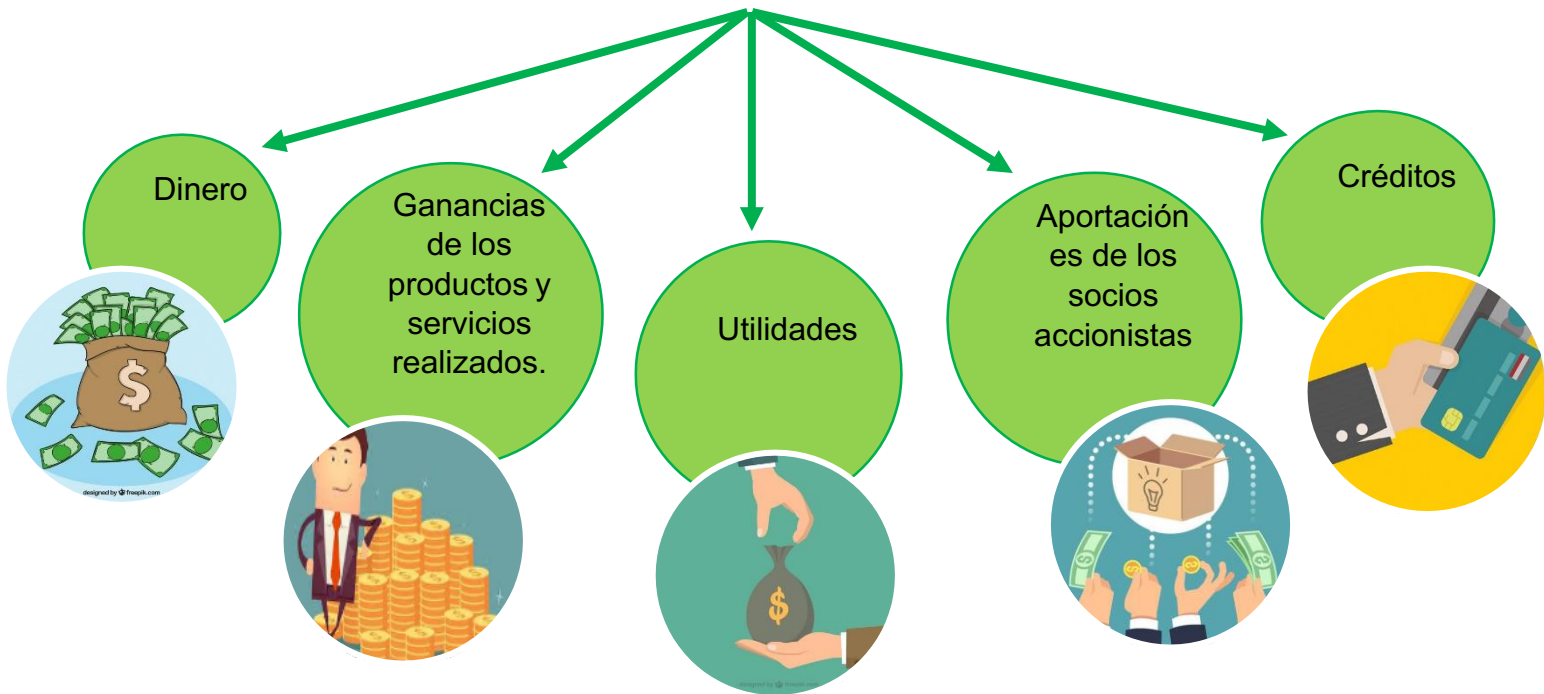
Las finanzas pueden definirse como la ciencia de la administración de dinero.



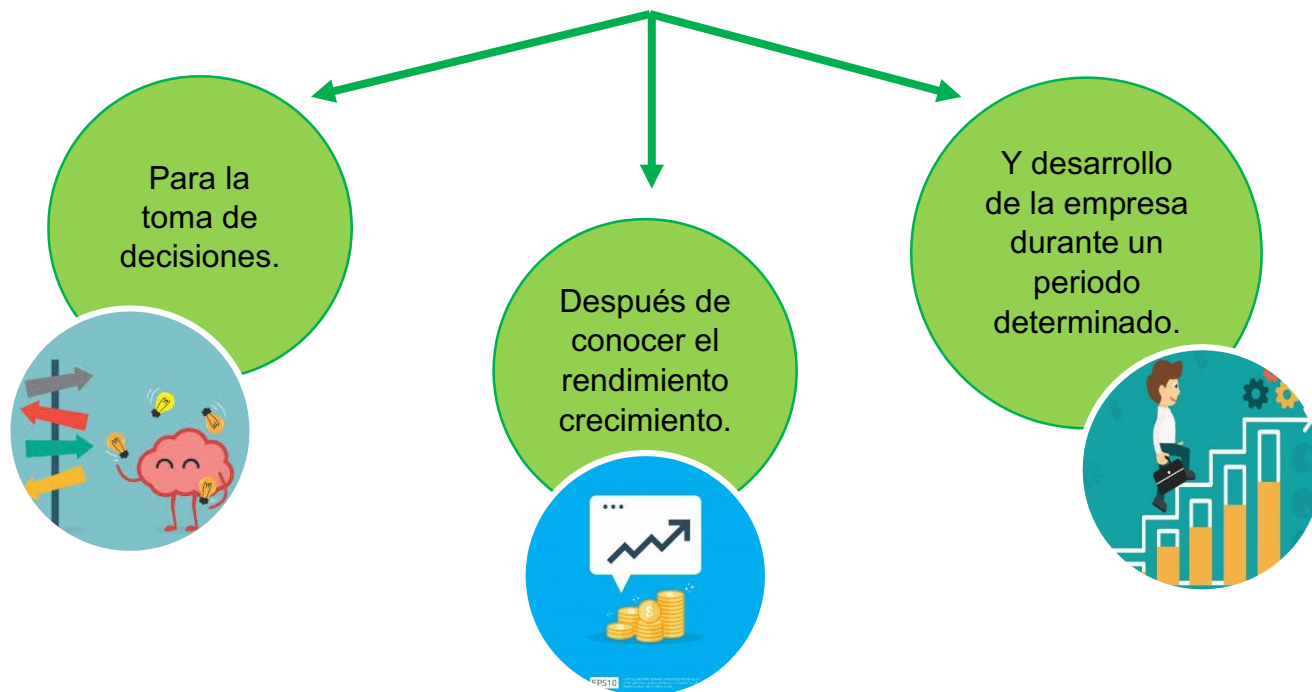
Además, son el conjunto de actividades que sirven para la administración de los distintos



Tipos de recursos financiero y la optimización de los mismos.



Para qué aplicar análisis e interpretación de los estados financieros:



La administración financiera

Tiene por objeto maximizar el patrimonio de una empresa.

Optimizando el manejo de sus recursos financieros para el logro de los objetivos.

Entonces se puede decir que, es la disciplina que nos ayuda a planear, organizar, dirigir y controlar, con la finalidad de aumentar los activos fijos constantemente.



Administración financiera

Planeación

Antes de la ejecución siempre está la planeación, pues no existe una forma más riesgosa de trabajar que hacerlo a ciegas.

En la planeación se busca la rentabilidad de la empresa.
Pronostica y presupuesta.
La planeación muestra la claridad en los objetivos.

Organización

La organización de una empresa va de la mano de la planeación, pues conceptualmente son términos muy cercanos.

Se debe conocer el giro de la empresa.
Revisar que puestos hay para delegar funciones.

Dirigir

Tener la responsabilidad de dirigir, orientar a los colaboradores para propender por el cumplimiento de los objetivos trazados.

Tener los conocimientos generales, para poder dirigir a los subordinados.
Ser flexible.

Controlar

Este último principio básico de la administración sirve para controlar de manera efectiva las operaciones de su empresa debe utilizar herramientas que le permitan lograrlo.

Llevar un sistema contable.

Análisis financiero



Es el estudio que se hace de la información contable, mediante la utilización de indicadores.



Los **indicadores** marcan cuantas veces, cuanto y para cuantos días se puede cobrar y pagar.

- **Razones financieras:** nos darán un amplio panorama del cómo se encuentra una empresa a partir de los estados financieros.

Dan el soporte de cómo se endeuda la empresa.

- **Capital de trabajo:** para determinar el capital de trabajo de forma más objetiva se debe hacer la siguiente resta:

Activos circulantes – Pasivos Circulantes

De esta forma obtenemos lo que se llama **Capital de Trabajo Neto Contable**.

Esto supone determinar con cuantos recursos cuenta la empresa para operar si se pagan los pasivos a corto plazo.

- Prueba del Ácido:

Activos circulantes – Inventarios / Pasivos a corto plazo

Se refiere a la capacidad de pago a corto plazo de la entidad, considerando los activos que tiene mayor facilidad para convertirse en efectivo.

Se le resta inventarios porque son más lentos de convertir en dinero, ya que hace referencia a la materia prima, y si se analiza dicho concepto se sabe que llevara tiempo en procesarse para convertirse en un producto y después ser vendido y recuperar el dinero invertido, por ello se le considera tardo en fluir como dinero.

El resultado que nos brinda la operación anterior refleja cuantas veces tenemos dinero, y con ellos podemos deducir cuantas veces podemos pagar a proveedores a corto plazo.



Nota:

Activos circulantes → **Activos corrientes**

Activos fijos o no circulantes → **Activos no corrientes**

Fórmulas como apoyo para determinar que tanto puedo (la empresa) pagar.

Liquidez



Qué tiene la empresa para pagar los pasivos.



Liquidez
corriente

Prueba
ácida

Activo corriente / Pasivos corrientes

Activos corrientes – inventarios

Pasivo Corriente

Activos corrientes = Entradas

Se resta inventarios porque es difícil
(tardado) convertirlos en dinero.



El resultado mínimo en ambas fórmulas debe ser 1, si es menor no están creciendo los activos.

Solvencia

Endeudamiento del activo

$$\text{Pasivo total} / \text{Activo total} =$$

Indica cuanto estamos dependiendo de los acreedores

Si el resultado es muy alto, quiere decir que dependemos de las deudas (el activo crece, en base a las deudas, pero gracias a los préstamos bancarios).

No crecen los activos más que los pasivos

$$\text{Pasivo total} / \text{Patrimonio}$$

Significa que dependemos del dinero del dueño de la empresa, ya que este está aportando constantemente capital con la finalidad de poder cubrir los pagos de las deudas.

El pasivo depende del patrimonio (de los socios, que están pagando las deudas).

Endeudamiento del activo fijo

$$\text{Patrimonio} / \text{Activo fijo neto} - \text{depreciaciones}$$

(Dentro del Activo fijo solo se toman en cuenta la maquinaria, equipo, etc., que está produciendo.

Entre mayor sea el resultado, es mayor el endeudamiento.

Nos indica cuanto activo se ha comprado en base al patrimonio; cuánto ha dependido el activo fijo del patrimonio.

Son las compras de activo fijo a crédito.

Apalancamiento

$$\text{Activo total} / \text{Patrimonio}$$

Indica cuantas veces hemos necesitado el apalancamiento (ayuda monetaria de los socios) para el aumento de activos.

Con este apalancamiento financiero no se piden préstamos y no se endeuda a empresa con el banco.



Gestión



Es dar seguimiento al proceso para que el dinero llegue.

- **Rotación de cartera.**

$$\frac{\text{Ventas}}{\text{Cuentas por cobrar}}$$



Ventas Netas = Ventas a crédito – Rebajas, Descuentos = Ventas netas crédito.

Nos da cuantas veces las cuentas por cobrar se cobran.

Es la gestión, verificar con lupa como están los clientes, quien tiene cartera no vencida y quienes se han quedado estancados en los pagos, estos ultimo cuando ya definitivamente no paga se envían a cuentas incobrables (dinero que es perdido para la empresa).

A la hora de tomar Clientes, se le resta Cuentas incobrables, para que arroje el resultado de cuantas veces se cobra al año.

- **Periodo de cobranza**

$$\frac{\text{Cuentas por cobrar} * 365}{\text{Ventas}}$$

Nos da en días, entre menor de 60 días es mejor.

Se hace una reestructura (actualización de la deuda, donde se añaden intereses y se alarga el periodo de pago) de la deuda para que el cliente pueda pagar.



- **Rotación de Activo Fijo**

$$\frac{\text{Ventas}}{\text{Activo fijo tangible}}$$



Edificios, maquinas, equipo de oficina, las cosas que son palpables.

Nos arroja cuentas veces se ha comprado activo fijo en base a las ventas.

Ejemplo: 0.02 la empresa ha decrecido.

Señala la insuficiencia de ventas (3, 4 veces)

Si se compran activos (rotación de activo fijo) es que están creciendo las ventas, entonces está creciendo la empresa.

Entre más crecen los activos de la compañía, reflejan las buenas ventas.

Las ventas deben estar en proporción con el activo fijo que se adquiere.

Los activos fijos llevan consigo una depreciación que debe tomarse en cuenta.

Se crece en activos, pero con soporte, para que no haya perdidas.

- **Rotación de ventas**



$$\frac{\text{Ventas}}{\text{Activo total}}$$



Todo el activo (corriente y no corriente)

Coefficiente de eficiencia directiva.

Mide la eficiencia de la administración.

Se miden las ventas en base al activo total.

Mientras mayor hayan sido las ventas.

- **Periodo medio de pago**

$$\frac{\text{Proveedores} / \text{Compras (a crédito)}}{365}$$

Arroja, cuanto en días le estoy pagando al proveedor en base a los datos del balance (activo).

De 10 a 15 (resultado) hay problema, porque arroja que estoy comprando mucho.

Cuanto le debemos al proveedor en base a las compras en crédito.

- **Impacto de Gastos de Administración y Ventas**

$$\frac{\text{Gastos de administración} + \text{Gastos de venta}}{\text{Ventas}}$$

Cuando se tiene utilidad bruta (es la utilidad del producto, la cual se absorbe por los gastos) aceptable se puede ver disminuido por los gastos de administración y venta.

Entre más gastos de operación hay menos utilidad. Se analiza cual es el porcentaje de la utilidad que estos gastos se están llevando; si el porcentaje es muy alto se debe analizar el porqué.

Se analiza el impacto de gastos de venta y administración que tiene en las ventas.

- **Impacto de la carga financiera**

$$\frac{\text{Gastos financieros}}{\text{Ventas}}$$

Indica el porcentaje que presentan los gastos financieros respecto a las ventas.

Permite establecer la constante o incidencia que tiene los gastos financieros en base a las ventas.

No debe superar el 10% de las ventas, significa que hay problemas.

Si da más del porcentaje establecido, se deben analizar los préstamos bancarios que se han solicitado.



Y se debe analizar quien está solicitando los préstamos y por qué.



Rentabilidad



Sirve para medir la efectividad de la administración, para controlar costos, gastos y convertir la venta de utilidades.

- **Rentabilidad Neta del activo.**

$$(Utilidad\ neta / Ventas) * (Ventas / Activo\ total)$$

Muestra la capacidad del activo para producir utilidades, independientemente de cómo haya sido adquirido (patrimonio o crédito).

Se incluyen en la utilidad neta los no deducibles (vacaciones del dueño), se suman a la utilidad neta el ISR y el PTU.

- **Margen de utilidad bruta**

$$Ventas - Costo\ de\ ventas / Ventas$$



Lo que me costó comprar la mercancía, producir.

Nos permite conocer la rentabilidad de las ventas frente al costo de ventas; que porcentaje tiene esa rentabilidad; también nos dice la capacidad de la empresa para cubrir los gastos operativos para generar utilidades.

En que proporción esta la rentabilidad de las ventas en proporción a costo de ventas.

Si las ventas son mayores al costo de ventas, la rentabilidad es muy buena; debe arrojar positiva.

Si el costo de ventas es mayor a las ventas o está oscilando cerca de las ventas, algo está mal con el producto.

- **Margen de utilidad operacional**

$$Utilidad\ operacional / Ventas$$

Los gastos financieros no deben considerarse como gastos operacionales, puesto que se dice que no son absolutamente necesarios para que la empresa pueda pagarlos; sin embargo los gastos de venta (empleados de diseño de producto) y administración (contadores, auxiliares, administradores) si lo son, ya que por ejemplo se deben pagar sueldos a los empleados de ambos departamentos.

Primer ejercicio de practica

CUENTAS		AUXILIARES	
Caja y bancos	\$2,353	Ventas	\$272,255.32
Clientes	\$122,197	Inventario inicial	\$463,963.73
Documentos por cobrar	\$2,570	Compras	\$137,117.61
Provisiones de documentos por cobrar	-\$3,918.18	Inventario final	\$420,695.29
Inventarios	\$382,585.20	Sueldos	\$15,055.94
Anticipo a proveedores	\$36,041.40	IMSS	\$420.76
Equipo de transporte	\$17,079.56	Honorarios	\$4,145.57
Mobiliario y equipo	\$12,993.70	Impuesto sobre la renta	\$4,207.57
Maquinaria y equipo	\$1,974.59	Notarios	\$153.00
Equipo de computación	\$2,925.06	Papelería	\$856.55
Depreciación acumulada	-\$9,623.18	Arrendamiento	\$1,956.55
Seguros pagados por anticipado	\$35,963.58	No deducibles	\$4,250.57
Proveedores	\$139,217.00	Teléfono	\$253.50
Acreedores diversos	\$177,390.09	Mantenimiento y reparaciones	\$11,596.12
Obligaciones tributarias	\$13,629.17	Depreciaciones	\$3,456.28
Anticipo a clientes	\$20,492.64	Cuentas incobrables	\$1,222.15
Prestamos accionistas	\$34,700.33	Seguros de autos	\$4,340.03
Hipotecas por pagar	\$110,789.10	Reparto de utilidades	\$4,207.57
Capital social	\$102,500.00	Gastos de viaje	\$4,981.95
Utilidad del ejercicio	\$4,423.40	GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	\$61,104.11
		Publicidad	\$10,915.00
		Combustibles	\$138.02
		Reparto de utilidades	\$7,890.00
		Seguros	\$1,935.03
		GASTOS DE VENTA	\$20,878.05
		Gastos financieros	\$2,823.12
		Productos financieros	\$102.45
		Otros gastos	-\$1,050.50
		Impuesto sobre la renta	\$1,487.14

Ejercicio resuelto

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA AL 31 DE DICIEMBRE				
ACTIVO CORRIENTE				
Caja y bancos	\$ 2,353.00			
Clientes	\$ 122,197.00			
Documentos por cobrar	\$ 2,570.00			
Provisiones de documentos por cobrar	-\$ 3,918.18			
Inventarios	\$ 382,585.20			
Anticipo a proveedores	\$ 36,041.40			
TOTAL ACTIVO CORRIENTE		\$ 541,828.42		
ACTIVO NO CORRIENTE				
Equipo de transporte	\$ 17,079.56			
Mobiliario y equipo	\$ 12,993.70			
Maquinaria y equipo	\$ 1,974.59			
Equipo de computación	\$ 2,925.06			
Depreciación acumulada	-\$ 9,623.18			
Seguros pagados por anticipado	\$ 35,963.58			
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE		\$ 61,313.31		
TOTAL ACTIVOS				\$ 603,141.73
PASIVO CORRIENTE				
Proveedores	\$ 139,217.00			
Acreedores diversos	\$ 177,390.09			
Obligaciones tributarias	\$ 13,629.17			
Anticipo a clientes	\$ 20,492.64			
TOTAL PASIVO CORRIENTE		\$ 350,728.90		
PASIVO NO CORRIENTE				
Préstamos accionistas	\$ 34,700.33			
Hipotecas por pagar	\$ 110,789.10			
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE		\$ 145,489.43		
TOTAL PASIVOS			\$ 496,218.33	
CAPITAL SOCIAL			\$ 102,500.00	
UTILIDAD DEL EJERCICIO			\$ 4,423.40	
SUMAS IGUALES				\$ 603,141.73

ESTADO DE RESULTADOS AL 30 DE SEPTIEMBRE AL 2020				
Ventas			\$ 272,255.32	
Costo de ventas			\$ 180,386.05	
Utilidad bruta				\$ 91,869.27
Gastos de operación				
Gastos de admón		\$61,104.11		
Gastos de venta		\$20,878.05	\$ 81,982.16	
Utilidad de operación				\$ 9,887.11
Gastos financieros			\$ 2,823.12	
Productos financieros			102.45	
Otros gastos			\$ 1,255.90	\$ 3,976.57
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS				\$ 5,910.54
ISR			\$ 1,487.14	
UTILIDAD DEL EJERCICIO				\$ 4,423.40

Análisis financiero del ejercicio anterior en base a las fórmulas ya anotadas

Liquidez

- **Liquidez corriente =**

Activo corriente / Pasivo corriente

$$61,313.31 / 350,728.90 = \mathbf{1.5448}$$

Conclusión: este resultado nos quiere decir que se puede pagar 1 vez los pasivos en base a los activos, incluso se puede soportar un crédito en caso de que lo requiera, siempre y cuando tener el soporte (compra de mercancía) para echar a andar las ventas y obtener más ingresos para poder pagar dicho préstamo.

- **Prueba ácida =**

Activo corriente – inventarios / Pasivos corrientes

$$61,313.31 - 382,585.20 = 159, 243.22$$

$$159,243.22 / 350,728.90 = \mathbf{0.4540}$$

Conclusión: los activos no están creciendo, la empresa está en problemas pues no puede pagar los pasivos ni una vez; no está vendiendo bien, se debe presionar a ventas, no se pueden pedir créditos.

Solvencia

- **Endeudamiento del activo =**

Pasivo total / activo total

$$496,218.33 / 603,141.73 = \mathbf{0.8227}$$

Conclusión: no da ni siquiera 1, eso quiere decir que estamos siendo muy dependientes de las deudas, nuestros activos crecen en base a las deudas, es decir, préstamos bancarios; nuestros activos fueron comprados con dinero prestado; lo que se busca es comprar activos con los ingresos de las ventas. Si se adquiere una maquinaria a crédito, debe ser soportado con argumentos, haciendo saber bien la utilizada que tendrá en la empresa y los beneficios que con ello traerá. Estamos dependiendo mucho de acreedores, por lo tanto, debemos hacer junta con el departamento de ventas y producción para ver que está sucediendo.

- **Endeudamiento patrimonial =**

Pasivo total / Patrimonio

$$496,218.33 / 106,923.40 = \mathbf{4.6408}$$

Conclusión: En base al resultado, podemos decir que dependemos mucho del dinero de los socios, o del dueño de la empresa, para que estos paguen constantemente las deudas. Los ingresos de las ventas no son suficientes para cubrir los créditos o los pagos a proveedores.

- **Endeudamiento del activo fijo =**

Nota: Activo fijo = activo no circulante – depreciaciones

Patrimonio / Activo fijo =

$$106,923.40 / 61,313.31 = \mathbf{1.7438}$$

Conclusión: Nos da uno casi dos, es un indicador alto, entonces quiere decir que hemos comprado mucho activo fijo en base al dinero de los socios, es decir tenemos muchas compras a crédito de activos fijos. Las ventas no nos dan los suficientes ingresos para poder comprar activo fijo. Casi 2 veces ha financiado los socios a la compra de activo fijo.

- **Apalancamiento =**

Activo total / Patrimonio =

$$603,141.73 / 106,923.40 = \mathbf{5.6408}$$

Conclusión: Esto quiere decir que hemos utilizado el apalancamiento (ayuda financiera) de nuestros socios para el aumento de nuestros activos. Muestra el grado de apalancamiento que ha tenido la empresa con el patrimonio. Se han soportado 5 y casi 6 veces de apalancamiento por eso el capital social viene disminuyendo. En conclusión, casi 6 veces ha ayudado el capital (patrimonio) ha apoyado para adquirir el activo total.

Gestión

- **Rotación de cartera =**

Nota 1: solo se toman ventas a crédito, se le restan las rebajas y los descuentos que se hacen de las ventas a crédito.

Nota: cuentas por cobrar = clientes + cuentas por cobrar – provisiones de documentos por cobrar.

Ventas / Cuentas por cobrar =

$$272,255.32 / 120,848.82 = \mathbf{2.2528}$$

Conclusión: Muestra que el departamento de cobranza no está siendo eficiente en cuanto a la cobranza, y aun que lo ideal son cobrar 3.5 veces la cuentas por cobrar a los clientes; se sugiere hablar con el responsable para ver qué retos tiene para llegar a 3.5 veces. El 3.5 es el mínimo que se debe tener. Se está vendiendo, pero el de cobranza no está haciendo bien su trabajo.

- **Periodo de cobranza =**

Cuentas por cobrar * 365 / Ventas =

$$120,848.82 * 365 = 44,109,819.30$$

$$44,109,819.30 / 272,255.32 = \mathbf{162.0163}$$

Conclusión: Nos arroja 162 días, es decir que los clientes tardan en pagar el dinero que nos deben 162 días, esto nos indica un problema pues excede gravemente los 60 días, entonces será necesario reestructurar la deuda (actualización de la deuda) para que el cliente pueda pagar en un periodo menor de tiempo. La empresa cobra sus cuentas en 162 días, según los expertos los días deben ser menor a 60. Ver la bitácora del de cobranza, para ver cuántas veces ha ido a cobrar, si ha llamado al cliente, si se ha hablado con el cliente, para ver si el cliente se ha negado a pagar; ver como se están autorizando los créditos.

- **Rotación de activo fijo**

Ventas / Activo fijo tangible =

$$272,255.32 / 25,349.73 = 10.7399\%$$

Nota: a los activos fijos se le resto los seguros.

Conclusión: en este caso el resultado nos está diciendo que el activo ha sido capaz de generar ventas de casi 11 veces, es decir que los activos rotan 10 veces en un año, o sea que rotan 36 días, este resultado nos da de dividir 360 días / 10.74 veces. **Aquí se debe incluir tanto ventas crédito como ventas de contado**, (ventas contado - devoluciones y rebajas; ventas crédito- rebajas y devoluciones) crédito y contado - devoluciones y rebajas.

- **Rotación de ventas**

Ventas / activo total

$$272,255.32 / 613,141.73 = 0.4513$$

Conclusión: no nos arroja ni siquiera 1, eso quiere decir que la administración no está siendo para nada eficiente, sino todo lo contrario. Se sugiere analiza por totales, se sugiere que se separen. El activo total no ha crecido nada Ventas / Activo circulante; ventas / no circulante y ventas / total; las ventas son insuficientes para generar activos. la empresa está produciendo estrictamente los necesario, las ventas son insuficientes para generar activos. (el mínimo es 5).

- **Periodo medio de pago =**

Proveedores / Compras * 365

$$137,117.61 * 365 = 50,047,927.65$$

$$139,217 / 50,047,927.65 = \mathbf{0.002781}$$

Conclusión: Ni un día pasa para que se pague, esto quiere decir que la cuentas las pago al contado, justo en el momento en que se hace la compra; y deben ser 30 días. Se debe dejar financiar para que la empresa pueda sobrevivir.

- **Impacto de gastos de administración y ventas**

Gastos de administración y ventas / Ventas

$$81,982.16 / 272,255.32 = \mathbf{30.11\%}$$

Conclusión: nos arroja que los gastos de administración y ventas se están llevando un 30% de los ingresos que obtenemos de las ventas, este porcentaje está dentro de lo razonable para que nos dé una utilidad bruta aceptable.

- **Impacto de la carga financiera =**

Gastos financieros / Ventas

$$\$2,823.12 / 272,255.32 = 1.0369\%$$

Conclusión: Esto nos quiere decir que los gastos financieros, o sea préstamos que hemos tenido anteriormente, se están llevando el 1% de los ingresos que la empresa obtiene con las ventas; la carga financiera ha sido bien manejada ya que la política de la empresa es que no supere el 10%.

Rentabilidad

- **Rentabilidad neta del activo**

$$(\text{Utilidad neta} / \text{Ventas}) * (\text{Ventas} / \text{Activo total}) =$$

Utilidad neta = No deducibles + Utilidad del ejercicio + PTU + ISR

$$\text{Utilidad neta} = 4,250.57 + 4,423.40 + 7,890.00 + 4,207.57 + 1,487.14 + 4207.57 =$$

$$(26,465.68 / 272,255.32) * (272,255.32 / 603,141.73) = 0.09721 * 0.45140 = 0.04389 * 100 = \mathbf{4.38\%}$$

Nos indica que la capacidad del activo no genera utilidades, no se están aplicando bien los activos, además se dice que en conclusión el crecimiento de la empresa no ha sido bueno, ha crecido en un 3.72%, se recomienda el buen uso efectivo de los activos para conseguir más utilidad, mucho más eficiente o sea más alta, lo que significaría tener un índice de rentabilidad más alto.

Método de análisis horizontal



Es un procedimiento que consiste en comparar estados financieros en dos o más periodos consecutivos.

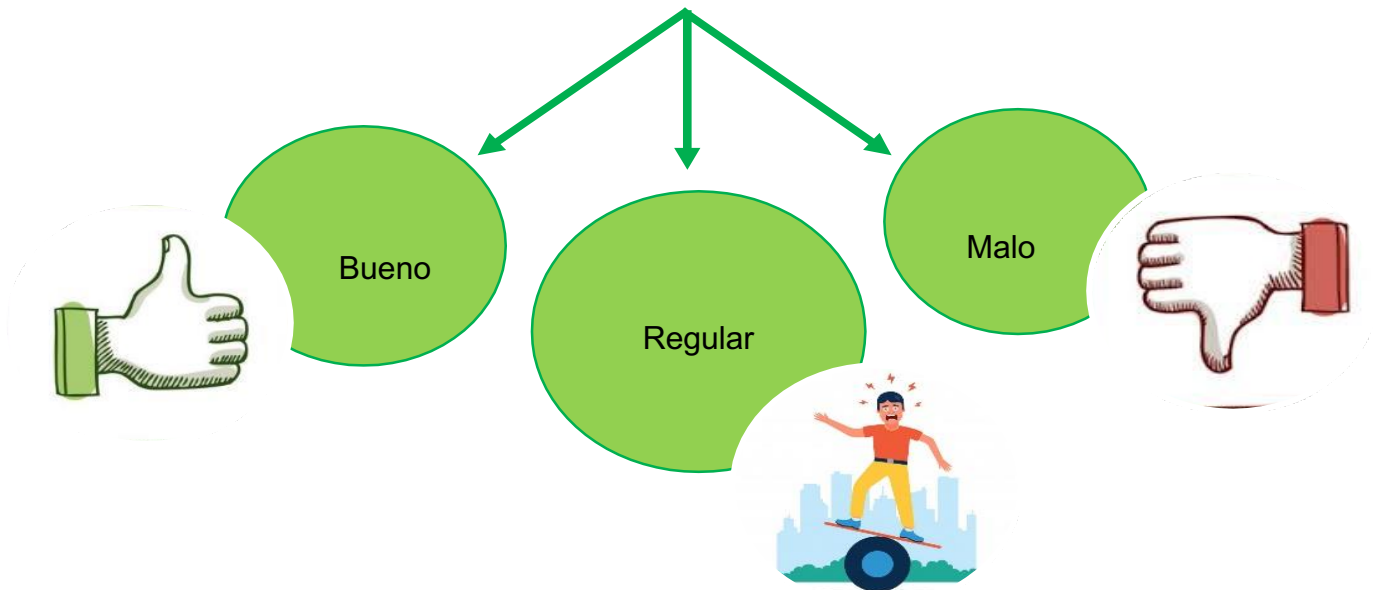
Para **determinar los aumentos y disminuciones o variaciones de las cuentas de un periodo a otro**, (ver si bancos, si los activos están aumentando o si están bajando, y ¿Por qué?).



El análisis horizontal lo que busca es determinar si la variación absoluta (diferencia) o relativa (porcentaje) que haya sufrido cada partida en los estados financieros en un periodo respecto a otro.



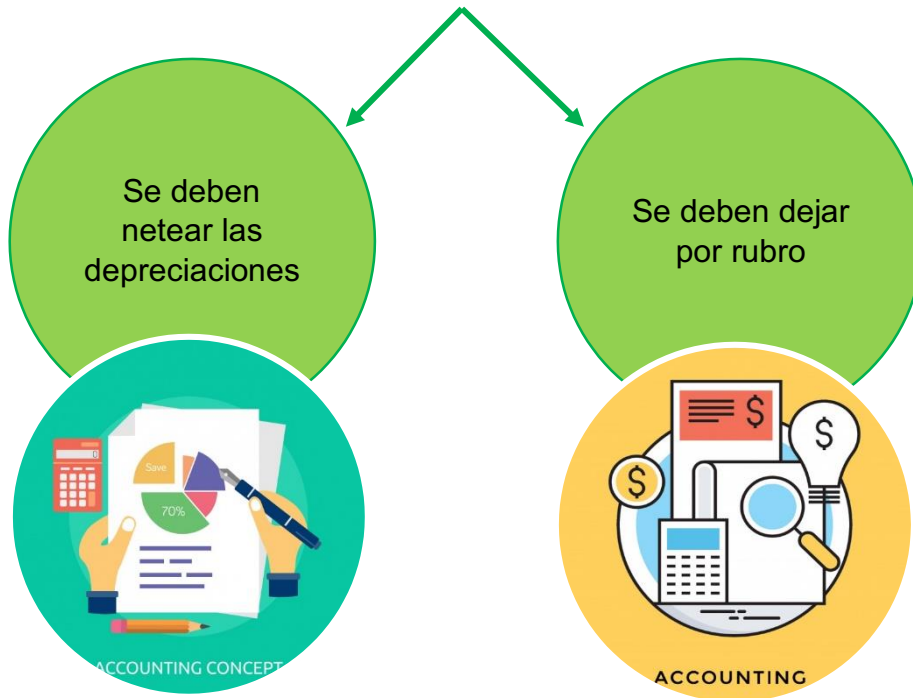
El análisis permite determinar si el comportamiento de la empresa en un periodo fue:



También el análisis horizontal se tendrá que hacer para conocer la forma en que evolucionan cada una de las partidas o agrupaciones de estas, como son al activo, pasivo o capital.

La forma de analizar dichos estados financieros se hará de acuerdo a las necesidades de información de cada organización.

El jefe puede pedir si...



Este método relaciona los cambios financieros que sufrió el negocio de un periodo a otro, los cuales pueden estar representados en aumentos o disminuciones, mostrando demás dichas variaciones o cambios en cifras, porcentajes, permitiendo que de los cambios obtenidos se pueda realizar su estudio, interpretación y posteriormente la toma de decisión.

	ANTERIOR	ACTUAL		
ACTIVOS CORRIENTES	A1	A2	A2-A1	%
EFFECTIVO	\$ 1,924.00	\$ 7,368.00	\$ 5,444.00	283%
INVERSIONES TEMPORALES	\$ 15,415.00	\$ 1,825.00	-\$ 13,590.00	-88%
CUENTAS POR COBRAR	\$ 3,005.00	\$ 4,121.00	\$ 1,116.00	37%
OTROS DEUDORES	\$ 2,279.00	\$ 2,891.00	\$ 612.00	27%
INVENTARIOS	\$ 19,914.00	\$ 24,511.00	\$ 4,597.00	23%
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	\$ 42,537.00	\$ 40,716.00	-\$ 1,821.00	-4.28%
ACTIVO NO CORRIENTE				
TERRENOS	\$ 2,257.00	\$ 2,849.00	\$ 592.00	26%
EDIFICIOS	\$ 23,492.00	\$ 40,445.00	\$ 16,953.00	72%
MAQUINARIA Y EQUIPO	\$ 32,598.00	\$ 53,960.00	\$ 21,362.00	66%
MUEBLES Y ENSERES	\$ 3,727.00	\$ 1,510.00	-\$ 2,217.00	-59%
EQUIPO DE TRANSPORTE	\$ 3,455.00	\$ 3,418.00	-\$ 37.00	-1%
EDQUIPO DE COMPUTO	\$ 10,325.00	\$ 25,773.00	\$ 15,448.00	150%
RENTAS PAGADAS POR ANT.	\$ 59,812.00	\$ 103,024.00	\$ 43,212.00	72%
DEPRECIACIÓN ACUMULADA	-\$ 16,042.00	-\$ 24,931.00	-\$ 8,889.00	55%
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	\$ 119,624.00	\$ 206,048.00	\$ 86,424.00	72%
TOTAL ACTIVO	\$ 162,161.00	\$ 246,764.00	\$ 84,603.00	52%
PASIVO CORRIENTE				
PROVEEDORES	\$ 19,334.00	\$ 26,937.00	\$ 7,603.00	39%
ACREEDORES DIVERSOS	\$ 6,437.00	\$ 5,530.00	-\$ 907.00	-14%
IMPUESTOS POR PAGAR	\$ 2,222.00	\$ 2,817.00	\$ 595.00	27%
DOCUMENTOS POR PAGAR	\$ 1,199.00	\$ 850.00	-\$ 349.00	-29%
OBLIG. BANCARIAS C. PLAZO	\$ 1,566.00	\$ 8,611.00	\$ 7,045.00	450%
TOTAL PASIVO CORRIENTE	\$ 30,758.00	\$ 44,745.00	\$ 13,987.00	45%
PASIVO A LARGO PLAZO				
OBLIG. BANCARIAS A L. PLAZO	\$ 65.00	\$ 48.00	-\$ 17.00	-26%
DOCUMENTOS POR PAGAR.	\$ 181.00	\$ 270.00	\$ 89.00	49%
TOTAL PASIVO A LARGO PLAZO	\$ 246.00	\$ 318.00	\$ 72.00	29%
TOTAL PASIVO	\$ 31,004.00	\$ 45,063.00	\$ 14,059.00	45%

PATRIMONIO				
CAPITAL	\$ 54,062.00	\$ 133,970.00	\$ 79,908.00	148%
RESERVA LEGAL	\$ 11,630.00	\$ 13,175.00	\$ 1,545.00	13%
UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ 5,314.00	\$ 5,429.00	\$ 115.00	2%
UTILIDAD DE EJERCICIO ANTER.	\$ 60,151.00	\$ 49,127.00	-\$ 11,024.00	-18%
TOTAL DEL PATRIMONIO	\$ 131,157.00	\$ 201,701.00	\$ 70,544.00	54%
TOTAL PASIVO Y CAPITAL	\$ 162,161.00	\$ 246,764.00	\$ 84,603.00	52%

ESTADO DE RESULTADOS				
	A1 (2018)	A2 (2019)	A2-A1	%
VENTAS NETAS	\$ 256,060.00	\$ 323,676.00	\$ 67,616.00	26%
COSTO DE VENTAS	\$ 193,294.00	\$ 243,056.00	\$ 49,762.00	26%
INVENTARIO INICIAL	\$ 234,678.00	\$ 345,678.00	\$ 111,000.00	47%
COMPRAS	\$ 54,678.00	\$ 98,346.00	\$ 43,668.00	80%
INVENTARIO FINAL	\$ 96,062.00	\$ 200,968.00	\$ 104,906.00	109%
UTILIDAD BRUTA	\$ 62,766.00	\$ 80,620.00	\$ 17,854.00	28%
GASTOS DE ADMINIST. Y VENTA	\$ 60,813.00	\$ 78,162.00	\$ 17,349.00	29%
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 1,953.00	\$ 2,458.00	\$ 505.00	26%
OTROS INGRESOS	\$ 6,374.00	\$ 7,355.00	\$ 981.00	15%
GASTOS FINANCIEROS	\$ 486.00	\$ 1,573.00	\$ 1,087.00	224%
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 7,841.00	\$ 8,240.00	\$ 399.00	5%
PROVISIÓN DE ISR	\$ 2,527.00	\$ 2,811.00	\$ 284.00	11%
UTILIDAD NETA	\$ 5,314.00	\$ 5,429.00	\$ 115.00	2%

Interpretación horizontal (comparación entre un periodo y otro, por rubro).

	ANTERIOR	ACTUAL		
ACTIVOS CORRIENTES	A1	A2	A2-A1	%
EFFECTIVO	\$ 1,924.00	\$ 7,368.00	\$ 5,444.00	283%

Explicación: El efectivo aumento en un 283%, es decir casi 3 veces el monto inicial, entre el periodo A1 y el periodo A2, lo que podría significar un aumento en las ventas de contado, en los pagos de los clientes, en el pago de los deudores diversos, por lo tanto, los ingresos que la empresa ha ido adquiriendo han ido en aumento con el transcurso del tiempo, esto nos dice que hubo una buena estrategia. Es un buen aumento, significa que en cuanto a efectivo la empresa está funcionando correctamente.

INVERSIONES TEMPORALES	\$ 15,415.00	\$ 1,825.00	-\$ 13,590.00	-88%
------------------------	--------------	-------------	---------------	------

Las inversiones han disminuido en un 88%, podría ser debido a que la empresa ha vendido casi todos los bonos o acciones que en el periodo anterior se tenían. Y únicamente le queda un 12% de lo había en el año pasado. La venta de estas acciones o bonos pudo haber sido a alguna urgencia financiera. Por construir edificios o maquinarias.

CUENTAS POR COBRAR	\$ 3,005.00	\$ 4,121.00	\$ 1,116.00	37%
--------------------	-------------	-------------	-------------	-----

Las cuentas por cobrar aumentaron un 37%, esto quiere decir que tuvimos más compradores de mercancía a crédito, por lo tanto, significa un beneficio para la empresa, pues es dinero que a corto plazo entrara en efectivo a la empresa. (debe disminuir) Pudo haber aumentado por la ineficiencia del departamento de cobranza. Más de 40, ineficiencia de cobranza, a menos de 30 días eficiencia de ventas.

OTROS DEUDORES	\$ 2,279.00	\$ 2,891.00	\$ 612.00	27%
----------------	-------------	-------------	-----------	-----

La cuenta de otros deudores aumento en un 27% esto quiere decir que creció nuestra prestación de servicio, la otorgación de préstamos en efectivo, la venta de activos fijos ya depreciados, u otro artículo que no sea mercadería, ya sea a nuestros empleados o a terceras personas. Se sugiere que ya no siga aumentando.

INVENTARIOS	\$ 19,914.00	\$ 24,511.00	\$ 4,597.00	23%
-------------	--------------	--------------	-------------	-----

Este rubro aumento en un 23%, lo que significa que la existencia de materiales destinados a realizar una operación sea de alquiler, venta, uso o transformación incremento en nuestros almacenes con la finalidad de asegurar el servicio a los clientes. Es causa de las ventas, incrementan ventas, por lo tanto, se requiere más material. Se ve en comparación a compras. Inventarios a la par de ventas.

TOTAL ACTIVO CORRIENTE	\$ 42,537.00	\$ 40,716.00	-\$ 1,821.00	-4.28%
-------------------------------	--------------	--------------	--------------	--------

De forma general tenemos que del año 2018 al año 2019, la empresa en cuanto a sus activo corrientes decreció en un 4%, esto es un cambio significativo, pues lo que se busca siempre y en todo momento es el crecimiento de los activos; ahora bien lo que se propone es mejorar la estrategia de ventas, la estrategia de cobro a clientes y a deudores diversos, pero si se observa detenidamente podemos darnos cuenta que lo que mayormente afecto a los activos corrientes fueron las inversiones temporales, de acuerdo a esto lo que se propone es aumentarlas cuando se tenga el capital suficiente ya sea en depósitos a RENTA FIJA (algunos bancos brindan la posibilidad de hacer parte de fondos de inversión que consisten en depositar capital en cuentas bancarias o Fiducuenta que permanecen inmóviles durante un periodo de tiempo establecido previamente, generando intereses. Una vez se haya cumplido el plazo, se podrá retirar el dinero total más los intereses abonados por la entidad), FONDOS COMUNES DE INVERSIÓN (son proyectos de inversión manejados por

entidades bancarias que buscan la participación monetaria de varios inversores, en donde se invierte cierta cantidad de efectivo establecido a cambio del pago de intereses con rentabilidad pactada) Y/O BONOS (Son instrumentos financieros emitidos por empresas públicas o privadas para la captación de recursos financieros líquidos, en donde se emiten títulos de deuda que obligan al emisor a pagar el dinero del inversor en una determinada fecha y con intereses añadidos.) Por adquirir la maquinaria.

Capital de trabajo normal

ACTIVO NO CORRIENTE				
TERRENOS	\$ 2,257.00	\$ 2,849.00	\$ 592.00	26%

La cuenta de terrenos aumento en un 26%, lo que nos indica que la empresa adquirió más predios en comparación con el año anterior. Puede ser por la plusvalía; pudo ser por alguna modificación (implementación de servicios básicos) en el terreno. Compra de metros de terreno, por peritaje de algún valuador.

EDIFICIOS	\$ 23,492.00	\$ 40,445.00	\$ 16,953.00	72%
-----------	--------------	--------------	--------------	-----

Esta cuenta aumento en un 72% esto quiere decir que en base a lo que tenía el año pasado, la empresa creció un poco más de la mitad, esto mediante la compra de yasea edificios de oficinas, almacenes o locales comerciales, tales como tiendas de conveniencia, tiendas de gran tamaño o centros comerciales, entre otros; esto es con la finalidad de expandirse, de ocupar más puntos de venta, de servicio al cliente acaparando así más área geográfica.

MAQUINARIA Y EQUIPO	\$ 32,598.00	\$ 53,960.00	\$ 21,362.00	66%
---------------------	--------------	--------------	--------------	-----

La compra de maquinaria y equipo aumento en un 66%, poco más de la mitad de lo que se tenía el año pasado; el aumento de este rubro pudiera ser por la expansión de la planta, inversión en nuevas tecnologías, mayor demanda del producto o servicio por parte de los consumidores y por ende se requiere una mayor producción, por el deterioro o descomposición de alguna máquina, entre otros factores. (depende mucho de los objetivos que se tengan en el año). Pudo haber aumentado por un avalúo fiscal, se vende maquinaria obsoleta y se compra maquinaria nueva.

MUEBLES Y ENSERES	\$ 3,727.00	\$ 1,510.00	-\$ 2,217.00	-59%
-------------------	-------------	-------------	--------------	------

La cuenta de muebles y enseres disminuyo en un 59%, lo que podemos interpretar como la venta o remate de sillas, escritorios, anaqueles, mostradores, mesas, etc. Teniendo como finalidad comprar mobiliario más ergonómico, o simplemente deshacernos de mobiliario que haya estado arrumbado o acumulado en alguna bodega, sin cumplir función alguna que beneficie a la empresa, y la venta de ello significa un ingreso adicional para la empresa.

EQUIPO DE TRANSPORTE	\$ 3,455.00	\$ 3,418.00	-\$ 37.00	-1%
----------------------	-------------	-------------	-----------	-----

Esta cuenta disminuyo en un 1%, es un porcentaje pues no tan significativo, pero podría representar del deterioro o descomposición de alguna bujía de algún medio de transporte. O podría ser la mensualidad de unos limpiaparabrisas de 230. Depuración de algún activo que no tenía bien un precio. Error contable. En este caso pudo haber sido que se descompuso un pistón o riela, porque el auto se descontinuo. Si están totalmente depreciado se venden a 1 peso.

EQUIPO DE COMPUTO	\$ 10,325.00	\$ 25,773.00	\$ 15,448.00	150%
-------------------	--------------	--------------	--------------	------

Este rubro aumento en un 150% de lo que anteriormente se tenía, lo que quiere decir que tenemos 1.5 más; ya sea por compra de computadoras con mejoramientos en los procesadores, con mayor sistema de almacenamiento de datos, impresoras con nuevos sistemas de inyección de tinta, CPUs con mejor rendimiento, almacenamiento, procesamiento, eficacia, ahorro de energía. En relación a lo que se tiene en el balance general, se pudieron haber comprado nuevos equipos que tuvieran discos duros con mayor capacidad de almacenamiento de datos debido al crecimiento de los clientes y otros deudores para llevar un mejor control; también (como hubo crecimiento de inventario) para tener supervisado el inventario, cuantas piezas o cantidad hay de cada material en existencias. (¿software contable???)

RENTAS PAGADAS POR ANT.	\$ 59,812.00	\$103,024.00	\$ 43,212.00	72%
-------------------------	--------------	--------------	--------------	-----

Rentas pagadas por anticipado aumento en un 72% lo que nos indica que aumento por los pagos anticipados de acuerdo a conceptos de rentas de algún local que la empresa haya solicitado ocupar, por lo tanto, tiene derecho a estar en el local por el tiempo que cubra dichos pagos. Esto es bueno ya que de acuerdo a la cantidad del pago podemos entender que se ocupara dicho espacio por un largo tiempo, lo que significa que la empresa tenga donde laborar por un buen tiempo, ya sea en ventas, atención a clientes, o producción (siendo el lugar rentado; la fábrica) lo que con el paso del tiempo se reflejara en retribuciones económicas. Se instalan nuevos puntos de venta, para proyectar el producto.

DEPRECIACIÓN ACUMULADA	-\$ 16,042.00	-\$ 24,931.00	-\$ 8,889.00	55%
------------------------	---------------	---------------	--------------	-----

Como podemos ver, nuestra depreciación aumento en un 55%, esto es consecuencia de la gran compra de maquinaria y equipo, equipo de cómputo y

edificios. que se tuvo. Pues entre más maquinaria, mobiliario, equipo, etc., mayor será la depreciación a la que la empresa estará sujeta.

TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	\$119,624.00	\$206,048.00	\$ 86,424.00	72%
------------------------------------	--------------	--------------	--------------	-----

Nuestros activos no corrientes aumentaron en un 72%, esto quiere decir que la empresa esta adquiriendo más activos fijos que el año pasado, aunque cabe mencionar que es un activo difícil de convertir en dinero en efectivo en un plazo corto de tiempo y por ello la empresa no pueden respaldar las necesidades de dinero en efectivo que pueda tener en el corto plazo. En base a ello las empresas, como en el caso de esta, que tengan en su balance una mayor parte de activos no corrientes, podrán encontrar dificultades para responder de sus obligaciones a corto plazo; puesto que no podrán garantizar a sus acreedores que contarán con el efectivo suficiente para el cumplimiento de dichas obligaciones. Estrategia para préstamos.

Capital de trabajo propio

TOTAL ACTIVO	\$162,161.00	\$246,764.00	\$ 84,603.00	52%
---------------------	--------------	--------------	--------------	-----

De forma general, la empresa aumento sus activos en un 52%, esto refleja que la empresa ha llevado un buen manejo de los recursos, las estrategias para crecimiento de activos están siendo buenas, en base a esto podemos decir que la empresa tiene la capacidad para solventar los gastos o emergencias financieras que llegaran a presentarse, y se recomienda mantener, pero si se pudiera mejorar las estrategias para en el periodo siguiente seguir creciendo en activos.

PASIVO CORRIENTE				
PROVEEDORES	\$ 19,334.00	\$ 26,937.00	\$ 7,603.00	39%

Aumentaron los proveedores en un 39%, lo que nos indica que hubo más compras de mercancías crédito en comparación al año pasado, esto puede verse claramente reflejado en el aumento de inventarios. Se recomienda tener más cuidado con las compras y sustentarlas en base a la demanda del producto o servicio, para así poder respaldar los pagos a proveedores teniendo como sustento a los ingresos que se obtendrán de las ventas. Parte de compras. Ver por qué están aumentando las compras si ya se tenía un inventario inicial muy alto. Se sugiere que estén pendiente de no deber más, y pedir al departamento de compras que justifique el porqué de las compras.

ACREEDORES DIVERSOS	\$ 6,437.00	\$ 5,530.00	-\$ 907.00	-14%
---------------------	-------------	-------------	------------	------

Esta cuenta disminuyo en un 14% esto es muy bueno para la empresa ya que quiere decir que pagamos un poco de lo que debíamos por la compra a crédito de edificios o quizá por la compra de maquinaria. Refleja que los ingresos de la empresa si están siendo los suficientes para poder pagar nuestras obligaciones con los acreedores. Disminuye porque quizá había un atraso con los bancos y se liquida la deuda. Se liquidan algunos adeudos que se tenían con otras personas.

IMPUESTOS POR PAGAR	\$ 2,222.00	\$ 2,817.00	\$ 595.00	27%
---------------------	-------------	-------------	-----------	-----

Los impuestos por pagar aumentaron en un 27%, esto podría ser consecuencia de que se haya contratado más personal para producción (por el hecho de comprar más maquinaria) o la contratación de más personal para admón. y ventas ya que en el estado de resultados aumentan los gastos de administración y ventas, en cualquiera de los casos este aumento se dio porque como hay mayor número de asalariados, hay mayor retención de PTU e ISR.

DOCUEMENTOS POR PAGAR	\$ 1,199.00	\$ 850.00	-\$ 349.00	-29%
-----------------------	-------------	-----------	------------	------

Disminuyeron nuestros documentos por pagar en un 29%, esto es muy bueno ya que nuestras deudas en primer lugar no están aumentando eso quiere decir que no hemos necesitado préstamos bancarios, pues nuestros ingresos de ventas están siendo los suficientes para cubrir las obligaciones y en este caso disminuir esta cuenta en el porcentaje ya mencionado. Se recomienda mejorar los ingresos, mediante estrategias efectivas de venta, publicidad, etc. para seguir respaldando de forma efectivas nuestras deudas y no llegar a punto de requerir nuevamente financiamiento bancario. **Disminuyen por el pago de préstamos o por el aumento de ingresos, disminuye debido a inversiones y decide pagar por algún atraso que pudo haber.**

OBLIG. BANCARIAS C. PLAZO	\$ 1,566.00	\$ 8,611.00	\$ 7,045.00	450%
---------------------------	-------------	-------------	-------------	------

Esta cuenta aumento de una forma muy preocupante, pues actualmente tenemos 4 veces más de deuda de lo que se tenía el año pasado, ya sea por préstamos que se le han pedido a entidades bancarias, entidades públicas, etc., y esto pudo haber sido consecuencia de la compra de maquinaria, edificios, inventarios, equipo de cómputo y/o las rentas pagadas por anticipado, que cabe aclarar que beneficio muy bien a los activos de la empresa, sin embargo se debe tener más cuidado al pedir financiamiento bancario de tal magnitud, y para ello se recomienda que antes de adquirir un préstamos bancario se sustente para que será usado este dinero y si ello nos va a permitir recuperar, teniendo buenos niveles de producción y ventas pues esta financiación nos tiene que permitir obtener beneficios en un plazo determinado, los suficientes para poder hacer frente a la deuda y no tener que ir encadenando y acumulando deudas y deudas. **Aumento por la petición de préstamos bancarios, ya que el efectivo y las inversiones no soportaron el gasto de la compra de maquinaria, por ello se solicita un préstamo.**

TOTAL PASIVO CORRIENTE	\$ 30,758.00	\$ 44,745.00	\$ 13,987.00	45%
-------------------------------	--------------	--------------	--------------	-----

Tenemos que nuestros pasivos corrientes aumentaron en un 45% haciendo comparación entre el 2018 y 2019, y la cuenta que tuvo mayor impacto y que por ende propicio en gran medida el aumento de los pasivos corrientes fueron las obligaciones bancarias a corto plazo, se debe tener cuidado que este rubro no aumente de forma descontrolada pues puede causar que no haya la suficiente liquidez y que deba haber una "suspensión de pagos" o que estas obligaciones a corto plazo se renegocien dejándolas a largo plazo ocasionando con ello un aumento de intereses. **La empresa debe estar vendiendo constante para cubrir las obligaciones bancarias a corto plazo.**

PASIVO A LARGO PLAZO				
OBLIG. BANCARIAS A L. PLAZO	\$ 65.00	\$ 48.00	-\$ 17.00	-26%

Las obligaciones bancarias a largo plazo disminuyeron en un 26% eso quiere decir que estamos pagando cierta cantidad y dejando de pedir financiamiento bancario a largo plazo, que, aunque permite que haya liquidez en la empresa y se puedan pagar los pasivos a corto plazo, también son generadores de mayores intereses lo que aumenta considerablemente la deuda. Se recomienda seguir esta estrategia para poder eliminar la generación de cantidades altas de intereses. **Las empresas viven de crédito siempre y cuando tengan el sustento para poder pagar la deuda, debe haber una planeación y análisis para asegurar los pagos. La empresa se arriesgó en pedir préstamos muy grandes a corto plazo. Se paga un rezago, por eso disminuye.**

DOCUMENTOS POR PAGAR.	\$ 181.00	\$ 270.00	\$ 89.00	49%
-----------------------	-----------	-----------	----------	-----

Los documentos por pagar a largo plazo aumentaron en casi un 50%, esto es algo preocupantes ya que nos dice que estamos firmando más pagares, y por ende contrayendo más deudas, siempre y cuando estas deudas tengas respaldo del uso del dinero y nos aseguren obtener ganancias de ello, es bueno para la empresa, pero lo más recomendable es no aumentar los pasivos, sino disminuirlos en base a los aumentos que se tenga en el activo, para tener una mayor rentabilidad. **Pudo haber sido por la firma de documentos con proveedores por ello aumentan las compras y aumentan los doc. por pagar.**

TOTAL PASIVO A LARGO PLAZO	\$ 246.00	\$ 318.00	\$ 72.00	29%
-----------------------------------	-----------	-----------	----------	-----

Nuestros pasivos a largo plazo del año 2018 al 2019 aumentaron en un 29%, esto fue exactamente a causa de los documentos por pagar por lo que se recomienda utilizar de la manera más efectiva el dinero adquirido por medio de aquellos pagares, y sacarle el mayor provecho posible para que esto retribuya ingresos y con ello se pueda cubrir dicha deuda de manera satisfactoria pero también teniendo una ganancia.

TOTAL PASIVO	\$ 31,004.00	\$ 45,063.00	\$ 14,059.00	45%
---------------------	--------------	--------------	--------------	-----

De forma general tenemos que los pasivos aumentaron en un 45% y si se compara con los activos, tenemos un equilibrio visible, pues hay mayor activo que pasivos por ello la empresa sigue funcionando correctamente. Ahora bien, el aumento de este rubro se debe a que aumentaron deudas y obligaciones con las que la empresa está financiando su actividad y que le han servido para pagar su activo.

El siguiente análisis horizontal fue una práctica en equipo para exposición ante la clase.



Empresa: La mandarina SA de CV

Balance general a 31 de diciembre de 2017 (A1)

Balance general a 31 de diciembre de 2018 (A2)

ACTIVOS	A1(2017)	A2(2018)	A2-A1	%
ACTIVO CIRCULANTE				
Efectivo	\$ 4,754,364.31	\$ 6,981,901.96	\$ 2,227,537.65	47%

El efectivo aumento en un 47% esto es muy bueno para la empresa, y exactamente fue a causa del aumento que se dio en las ventas de contado que se pueden ver en el estado de resultados y de la disminución de los deudores diversos, este nos dice que hubo una buena estrategia en el departamento de ventas y también de marketing, pues también debido a la buena publicidad sobre el producto se elevaron las ventas. Es un buen aumento, significa que en cuanto a efectivo la empresa está funcionando correctamente.

Cientes	\$ 4,762,000.12	\$ 5,330,293.30	\$ 568,293.18	12%
---------	-----------------	-----------------	---------------	-----

Nuestros clientes aumentaron un 12% de lo que se tenía el año pasado esto significa que tuvimos más venta de mercancía a crédito, pero también su aumento se debe a la ineficiencia del departamento de cobranza, pues no tienen una estrategia bien diseñada para que el cliente se comprometa a pagar en un corto plazo. Los pagos se deben dar a menos de 30 días para incrementar el efectivo y ver la eficiencia del departamento de cobranza.

Doc. por cobrar	\$ 230,796.24	\$ 628,597.41	\$ 397,801.17	172%
-----------------	---------------	---------------	---------------	------

Nuestros inventarios disminuyeron en un 35% esto se debió a el aumento de producción, distribución y venta del producto, esto puede verse en la compra de más maquinaria (mayor producción), equipo de transporte (mejor y más rápida distribución de la mercancía) y ventas, se vendió más. Haciendo relación con todo lo anterior tenemos que en el almacén nos queda menos material para producción.

Deudores diversos	\$ 1,264,215.74	\$ 306,959.93	-\$ 957,255.81	-76%
-------------------	-----------------	---------------	----------------	------

Nuestros deudores diversos disminuyeron en un 76%, esto es muy bueno para la empresa, pues las personas que nos debían por conceptos distintos a la venta de mercancía nos pagaron, y estos ingresos recibidos se ven reflejados en el aumento del efectivo.

Anticipo a proveedores	\$ 2,050,281.40	\$ 9,590,505.86	\$ 7,540,224.46	368%
------------------------	-----------------	-----------------	-----------------	------

Nuestros anticipos a proveedores aumentaron en un 386%, esto nos indica que estamos pagando hoy una parte o la totalidad de una factura que se va a generar en un futuro cercano, esto se hizo con la finalidad de asegurar el suministro de mercancías o servicios que se requieren. Aumentan ya que respecto al incremento que se tuvo en el efectivo se ve la oportunidad de poder anticipar pagos.

TOTAL ACTIVO CIRCULANTE	\$ 20,202,054.27	\$ 27,463,096.81	\$ 7,261,042.54	36%
--------------------------------	-------------------------	-------------------------	------------------------	------------

De forma general tenemos que nuestro activo circulante aumento en un 36%; el aumento que tenemos en los activos circulantes se debe a sobre todo a los anticipos a proveedores, documentos pro cobrar y al incremento en el efectivo; con este aumento la empresa nos refleja un buen funcionamiento y liquidez dentro de la misma, el aumento de nuestros activos a corto plazo nos dice que la empresa tiene respaldo para cumplir con alguna urgencia financiera y para cumplir con sus obligaciones y deudas.

ACTIVO NO CIRCULANTE				
Edificios	\$ 26,842,025.96	\$ 27,207,173.25	\$ 365,147.29	1%

Nuestros edificios aumentaron un 1%, no es un porcentaje alto, pero más que nada se debió al aumento que hubo en el efectivo, pues lo que se hizo fue comprar algún edificio, oficinas o piso para establecer un nuevo punto de venta o bien de atención a clientes.

Maquinaria y equipo	\$ 28,812,914.43	\$ 30,789,123.45	\$ 1,976,209.02	7%
---------------------	------------------	------------------	-----------------	----

Se compró más maquinaria y equipo, esto se debió al aumento de efectivo, se vio la oportunidad y se decidió invertir en nuevas tecnologías que mejorar la productividad de la empresa, lo que puede verse en la disminución de inventarios, las maquinas tiene mayor potencia, producen más en menos tiempo y por ello también hubo aumento de ventas, pues hubo más producto.

Equipo de transporte	\$ 7,689,432.00	\$ 9,865,798.90	\$ 2,176,366.90	28%
----------------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----

Se compró más equipo de transporte por el aumento documentos por pagar a largo plazo, ya que como había mucho inventario y debido a la compra de más maquinaria pues se produciría más, entonces se necesitaban camiones con mayor capacidad

de almacenamiento y mejor rendimiento para así distribuir la mercancía por más puntos de venta.

Equipo de computo	\$ 14,587,019.92	\$ 15,890,789.43	\$ 1,303,769.51	9%
-------------------	------------------	------------------	-----------------	----

Se compró más equipo de cómputo debido al aumento de documentos por pagar a corto plazo, se compraron equipos con mejor rendimiento y capacidad de almacenamiento ya que se busca tener un mejor control de la empresa, específicamente en cuanto al aumento que se dio en los clientes y deudores diversos.

Depreciación Acumulada	-\$ 11,387,216.82	-\$ 12,764,896.53	-\$ 1,377,679.71	12%
------------------------	-------------------	-------------------	------------------	-----

Nuestra depreciación aumento en un 12%, esto claramente se debe a la compra de edificios, maquinaria y equipo, equipo de transporte y equipo de cómputo, pues como ya se sabe entre más activos fijos tangibles tenga la empresa, está sujeta a más depreciación según lo indica la ley.

TOTAL ACTIVO NO CIRCULANTE	\$ 66,544,175.49	\$ 70,987,988.50	\$ 4,443,813.01	7%
-----------------------------------	-------------------------	-------------------------	------------------------	-----------

Tenemos que nuestros activos fijos crecieron un 7%, esto es consecuencia del aumento que se tuvo en el efectivo y de los documentos pro pagar a corto y largo plazo, pues se tuvo la oportunidad de comprar más capital de trabajo propio para con ello producir más y que esto nos lleve a obtener mayor índice de ganancias.

TOTAL ACTIVO	\$ 86,746,229.76	\$ 98,451,085.31	\$11,704,855.55	13%
---------------------	-------------------------	-------------------------	------------------------	------------

De forma global tenemos que nuestros activos crecieron un 13% esto refleja que la empresa ha llevado un buen manejo de los recursos, las estrategias para crecimiento de activos están siendo buenas, en base a esto podemos decir que la empresa tiene la capacidad para solventar los gastos o emergencias financieras que llegaran a presentarse, y se recomienda mantener, pero si se pudiera mejorar las estrategias para en el periodo siguiente seguir creciendo en activos. Exactamente este aumento se debe al aumento en los anticipos a proveedores, documentos por cobrar, efectivo y equipo de transporte (son las cuentas que más resaltan en cuanto a su porcentaje).

PASIVOS				
PASIVO CORRIENTE				
Proveedores	\$ 5,321,438.76	\$ 3,008,545.09	-\$ 2,312,893.67	-43%

Nuestros proveedores disminuyeron en un 43%, esto se debe al aumento de efectivo que se tuvo, pues el incremento fue tal que se analizó y se llegó a la conclusión de que se podía pagar una parte importante de lo que se debía a proveedores, pero también se decide que para no deber tanto en el futuro lo mejor,

ahora que se tiene efectivo suficiente, es hacer anticipos a los proveedores teniendo con esto la mercancía segura y no aumentando la cuenta del pasivo, con esto disminuyen considerablemente las deudas de la empresa y su actividad se mantiene en equilibrio para no empasarla.

Documentos por pagar a corto plz.	\$ 762,316.40	\$ 1,500,000.00	\$ 737,683.60	97%
-----------------------------------	---------------	-----------------	---------------	-----

Nuestros documentos por pagar a largo plazo aumentaron en un 97%, esto fue por la compra de más y mejor equipo de cómputo, que tuviera mayor capacidad y almacenamiento para poder llevar un mejor control de los activos.

Impuestos por pagar	\$ 3,616,483.23	\$ 4,844,745.60	\$ 1,228,262.37	34%
---------------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----

Los impuestos por pagar tuvieron un aumento de un 34% esto se debe específicamente a que como hubo compras de más maquinaria, equipo de cómputo y equipo de transporte se tuvo que contratar a más y mejor personal para la manipulación de estos activos tangibles, lo que genera un aumento en las retenciones de PTU, y también aumenta pues como hubo mayores ventas el IVA también aumenta.

TOTAL PASIVO CORRIENTE	\$ 9,700,238.39	\$ 9,353,290.69	-\$ 346,947.70	-4%
-------------------------------	------------------------	------------------------	-----------------------	------------

Tenemos que los pasivos corrientes disminuyeron un 4%, esto fue exactamente por el pago y los anticipos que se hizo a proveedores que se hizo a proveedores gracias al aumento que tuvimos en los efectivos, estos nos indica que la empresa cuenta con el suficiente flujo de efectivo o los suficientes activos corrientes para cubrir esos pasivos, lo que nos da la seguridad de que si se llegara necesitar financiamiento se nos brindara pues cumplimos con el pago de nuestras obligaciones.

PASIVOS NO CORRIENTES				
Documentos por pagar a largo plz.	\$ 2,810,695.09	\$ 5,824,035.75	\$ 3,013,340.66	107%

Este rubro aumenta un 107%, una vez más de lo que se tenía el año pasado, esto fue consecuencia de la compra de equipo de transporte, pues se buscó financiamiento bancario (préstamos), sustentando que el dinero sería utilizado en la compra de equipo de transporte con mayor capacidad y rendimiento para acaparar mayor área geográfica y generar más ventas.

TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	\$ 2,810,695.09	\$ 5,824,035.75	\$ 3,013,340.66	107%
----------------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	-------------

Nuestro pasivo no corriente únicamente está conformado por los documentos por pagar a largo plazo, y como ya se dijo anteriormente su aumento se debió a la compra de equipo de transporte y como este dinero ha tenido un buen uso y respaldo se espera en poco tiempo (gracias a la mejor distribución y aumento de

ventas) obtener el dinero invertido y poder pagar esta obligación y que también más adelante nos genere ganancias significativas.

TOTAL PASIVO	\$ 12,510,933.48	\$ 15,177,326.44	\$ 2,666,392.96	21%
---------------------	-------------------------	-------------------------	------------------------	------------

De forma general tenemos que nuestros pasivos aumentaron en un 21% esto fue a causa, primeramente, de los documentos pro cobrar a largo plazo, documentos por cobrar a corto plazo y los impuestos por pagar, es importante tener una buena administración de los pasivos pues son con lo que una empresa financia la actividad y nos sirve para pagar el activo (como se hizo con el equipo de transporte y el equipo de cómputo). Por ello debe haber una conciencia con las deudas y obligaciones que se contraen, cómo este dinero se va a utilizar y cuándo y cómo nos va a retribuir lo invertido para poder pagar.

PATRIMONIO				
CAPITAL	\$ 50,616,950.28	\$ 58,726,782.00	\$ 8,109,831.72	16%

Nuestro capital aumento un 16%, esto se debe a la llegada de un nuevo socio, entonces según las políticas se debe aportar cierto porcentaje de dinero al capital social; el aumento que se dio en este rubro traerá consigo hacer más fuerte la imagen de la empresa ante los clientes, proveedores y futuros inversores; puede incrementar la capacidad de acceso a más y mejores oportunidades de financiación tanto públicas como privadas y si este crecimiento se mantiene se recomienda buscar la internacionalización de la empresa.

RESERVA LEGAL	\$ 23,472,824.00	\$ 24,373,356.87	\$ 900,532.87	4%
---------------	------------------	------------------	---------------	----

La reserva legal aumento en un 4% esto se debe al aumento que hubo en el capital social; es bueno para la empresa ya que en un futuro nos puede ayudar a hacer frente a las contingencias que pudieren presentarse, compensación de pérdidas, para cumplir con nuestros pagos a proveedores y/o deudores, pues nos funciona como una especie de colchón y entre mayor sea su crecimiento, en tiempos difíciles mayor será la fuerza que nos dé para soportar las deudas y no caer en quiebra.

UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ 75,444.00	\$ 92,044.00	\$ 16,600.00	22%
-------------------------------	---------------------	---------------------	---------------------	------------

La utilidad del ejercicio aumento en un 22% debido al aumento que hubo en las ventas, esto es bueno, sin embargo se busca obtener más crecimiento porcentual, por ello se debe generar más activos corrientes para que haya una mayor liquidez y rentabilidad dentro de la empresa, y nos brinde la oportunidad de poder pagar nuestras deudas y obligaciones, para esto se recomienda disminuir gastos y dejar de pedir préstamos sin respaldar el uso del dinero, incrementar los márgenes de ganancia (aumentando el precio del producto o servicios, reducir los costos), gestionar de manera correcta los inventarios o sea ir a la par con las ventas y la

demanda de consumo para no generar costos adicionales y/o aumentar las recompras del producto o servicio.

UTILIDAD DE EJERCICIO ANTER.	\$ 70,678.00	\$ 80,976.00	\$ 10,298.00	15%
------------------------------	--------------	--------------	--------------	-----

La utilidad de los ejercicios anteriores aumento en un 15% porque de igual manera se dieron incrementos en las ventas, esto nos indica que el crecimiento de la empresa viene de manera consecutiva, no ha habido bajas ni aumento desmedido de los pasivos y gastos, lo que nos indica una administración y control regulares de gastos de periodos pasado y actuales.

TOTAL DEL PATRIMONIO	\$ 74,235,896.28	\$ 83,273,158.87	\$ 9,037,262.59	12%
----------------------	------------------	------------------	-----------------	-----

El patrimonio creció en un 12% debido a la utilidad que obtuvimos en el ejercicio, a el aumento del capital social y la utilidad del ejercicio anterior; es un porcentaje bueno, pues indica que la empresa está generando beneficios y creando valor para sus accionistas. El crecimiento de este da crédito que la empresa aumenta sus ganancias a base de una actividad lícita.

TOTAL PASIVO Y CAPITAL	\$ 86,746,829.76	\$ 98,450,485.31	\$ 11,703,655.55	13%
------------------------	------------------	------------------	------------------	-----

El pasivo más el capital aumentaron en un 13%, esto es debido al aumento que se tuvo en los documentos por pagar a corto y largo plazo, a los impuestos por pagar, a la utilidad del ejercicio y al capital social, estas cuentas fueron las principales en aumentar este rubro.

La mandarina SA de CV

Estado de resultados al 31 de diciembre de 2017 (A1)

Estado de resultados al 31 de diciembre de 2018 (A2)



ESTADO DE RESULTADOS				
	A1 (2017)	A2 (2018)	A2-A1	%
Ventas	\$ 250,000.00	\$ 300,000.00	\$ 50,000.00	20%

Las ventas aumentaron un 20%, esto es consecuencia de que se tenía mucho inventario y por ello se compró más maquinaria para producir más, y más transporte para una mejor logística y generar el aumento que se tiene en las vetas. Este aumento también puede verse en el incremento del efectivo.

Dev. s/ventas	\$ 15,000.00	\$ 15,000.00	\$ -	0%
---------------	--------------	--------------	------	----

Las devoluciones sobre ventas se mantuvieron, sin embargo, están se dieron por que el producto llevaba defectos de producción, entonces se debe hablar con el jefe de producción y pedirle que mejore los procesos en la cadena de producción para así eliminar las devoluciones y se convierta en venta.

Desc. s/ventas	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ -	0%
----------------	-------------	-------------	------	----

Los descuentos sobre ventas se mantuvieron igualmente, estos descuentos se hacen a los clientes que ya llevan muchos años siendo parte de la empresa, utilizando este rubro como incentivo para que adquieran más mercancía.

VENTAS NETAS	\$ 230,000.00	\$ 280,000.00	\$ 50,000.00	22%
---------------------	----------------------	----------------------	---------------------	------------

Nuestras ventas netas aumentaron en un 22% esto se debe al aumento que hubo en ventas y a que las devoluciones y descuentos se mantuvieron igual en ambos periodos, esto es muy bueno pues trae consigo un aumento inmediato de ingresos, como se puede ver en el efectivo.

Inventario inicial	\$ 90,000.00	\$ 60,000.00	-\$ 30,000.00	-33%
--------------------	--------------	--------------	---------------	------

El inventario inicial disminuyó en un 33% esto fue por la producción constante, además por que la nueva maquinaria produce mucho más que antes. Esta disminución nos garantiza que no haya un exceso de inventario pues el hecho de que eso suceda eleva los costos financieros, ya que la inversión se queda en almacén sin generar flujo de efectivo ni rendimientos, incrementa los costos de logística, pues el mantenimiento del almacén genera un gasto en espacio y en mano de obra, produce pérdidas por obsolescencia, ya que no todos los productos tienen el mismo tiempo de vida en anaquel, ya sea por fechas de expiración o por caer fuera de temporada y ocupan un espacio en almacén y consumen recursos que podrían dedicarse a productos con mayor demanda, lo cual puede producir el desabastecimiento de estos últimos. y para evitar todo esto se recomienda. La disminución que se tuvo en los inventarios nos dice que estamos aprovechando la tecnología adquirida.

Compras	\$ 40,000.00	\$ 88,000.00	\$ 48,000.00	120%
---------	--------------	--------------	--------------	------

Nuestras compras aumentaron en un 120% debido a los anticipos que se les dio a los proveedores, ahora se tiene la materia prima para producir, pero no se generaron más deudas, ya que se les adelantaron pagos.

Inventario final	\$ 20,000.00	\$ 28,000.00	\$ 8,000.00	40%
------------------	--------------	--------------	-------------	-----

El inventario final aumentó en un 40% esto es consecuencia del aumento de las compras, por ello tenemos mucho más material en los almacenes, en comparación al año pasado. Se recomienda meter ese material adquirido a producción, para con las máquinas nuevas generar más y mejores productos y así disminuir nuestro inventario y no generar excesos, manteniendo un control, y con ello también generando ventas.

COSTO DE VENTAS	\$ 110,000.00	\$ 120,000.00	\$ 10,000.00	9%
------------------------	----------------------	----------------------	---------------------	-----------

El costo de ventas aumento en un 9%, esto igual se debe al aumento en los inventarios, pero la raíz de ello viene de algunos cambios en el costo de las materias primas, pues estas aumentaron debido a una escasez de suministros. Se recomienda buscar nuevos proveedores, con mejores precios para que el impacto no se haga mayor en cuanto a los ingresos.

UTILIDAD BRUTA	\$ 120,000.00	\$ 160,000.00	\$ 40,000.00	33%
-----------------------	----------------------	----------------------	---------------------	------------

La utilidad bruta tiene un aumento del 33%, este aumento se debe exactamente al incremento de las ventas, es un buen aumento, pues nos dice que está mejorando la capacidad de sostenimiento y proyección que tiene el producto o servicio en el mercado. Esta utilidad bruta no refleja dinero como tal, sino más bien nos demuestra que nuestras ventas son mayores a lo que nos cuesta producir el producto o servicio, es un buen punto de partida para el desarrollo de estrategias de desarrollo y mejoramiento continuo.

GASTOS DE OPERACIÓN				
Gastos de venta	\$ 11,000.00	\$ 22,500.00	\$ 11,500.00	105%

Nuestros gastos de venta aumentaron en un 105% debido al aumento de ventas, es decir, se elevó la cantidad por las comisiones que reciben los vendedores, por los fletes y acarreos de mercancía y por el combustible que gasta el nuevo equipo de transporte. Se recomienda disminuir y/o eliminar gastos innecesarios en el departamento.

Gastos de admnistración	\$ 14,500.00	\$ 19,000.00	\$ 4,500.00	31%
-------------------------	--------------	--------------	-------------	-----

Los gastos de admón. Aumentaron en un 31%, este incremento se dio por que hay más personal que se encarga de la gestión y administración de la empresa, se compró material de oficina y las cuentas de teléfono aumentaron. Se recomienda establecer estrategias para el uso excesivo de material de oficina y marcar reglas para el uso del teléfono, pues con esto se busca disminuir gastos y no perjudicar tanto la utilidad operacional.

UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 94,500.00	\$ 118,500.00	\$ 24,000.00	25%
-----------------------------	---------------------	----------------------	---------------------	------------

La utilidad operacional aumento en un 25% debido a que los ingresos por concepto de ventas aumentaron, y aunque nuestros gastos operacionales aumentaron se tuvieron las ganancias suficientes para respaldar tal gasto y no tener pérdidas. Sin embargo, se recomienda reducir el costo de ventas, buscando nuevos proveedores; aumentar los ingresos por ventas reduciendo el precio del producto, ofreciendo promociones especiales.

Otros ingresos	\$ 1,800.00	\$ 1,000.00	-\$ 800.00	-44%
----------------	-------------	-------------	------------	------

El rubro de otros ingresos disminuyo en un 44% esto fue por la disminución de la venta de algún material de reciclaje. El material se fue terminado por ende el ingreso por la venta de ello también.

Gastos financieros	\$	400.00	\$	1,000.00	\$	600.00	150%
--------------------	----	--------	----	----------	----	--------	------

Nuestros gastos financieros aumentaron en un 150%, debido al crecimiento del interés que generan los préstamos bancarios que hemos solicitado.

UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$	95,900.00	\$	118,500.00	\$	22,600.00	24%
------------------------------------	-----------	------------------	-----------	-------------------	-----------	------------------	------------

Aumento un 24% por el aumento que se tuvo en ventas, y porque los gastos operacionales no tuvieron un incremento significativo, también porque en el primer periodo los ingresos ajenos al concepto de ventas son mayores a los gastos financieros, y en el segundo periodo ambos rubros tienen la misma cantidad; el aumento en este rubro nos muestra que el rendimiento de la empresa está dentro de lo aceptable.

Impuesto sobre la renta	\$	20,456.00	\$	26,456.00	\$	6,000.00	29%
-------------------------	----	-----------	----	-----------	----	----------	-----

Este rubro aumento en un 29%, debido a que nuestros ingresos por ventas de igual manera aumentaron, entonces este funciona de manera proporcional directa.

UTILIDAD NETA	\$	75,444.00	\$	92,044.00	\$	16,600.00	22%
----------------------	-----------	------------------	-----------	------------------	-----------	------------------	------------

Tenemos que la utilidad neta aumento un 22% se debe exactamente al aumento de ventas y a que los gastos no tuvieron un aumento desmedido, este porcentaje representa el rendimiento o la rentabilidad efectiva que los socios o dueños de una empresa obtienen por sus aportes. Este 22% es lo que los activos de la empresa generaron en el periodo respectivo. Es un porcentaje bueno para la entidad, sin embargo, se busca aumentar de manera constante este rubro por ello se deben incrementar las ventas, crear nuestras estrategias y establecer nuevos objetivos en el departamento de ventas; disminuir costos y gastos que no resultan necesario para la empresa, hacer un estudio BCG para eliminar productos poco rentables.

Razones financieros

Liquidez



A1	A2	A3	%
LIQUIDEZ CORRIENTE			
ACTIVO CORRIENTE/ PASIVO CORRIENTE			
2.0826	2.9362	0.8536	41%

En el primer periodo los pasivos se pueden pagar 2 veces en base a los activos, y en el segundo periodo se pueden pagar 3 veces, con esto tenemos que incluso se puede soportar un crédito en caso de que la empresa lo requiera, siempre y cuando se tenga el soporte y respaldo del uso del dinero, para echar a andar las ventas y obtener más ingresos para poder pagar a tiempo el préstamo y que este no genere más intereses de los previstos.

PRUEBA ÁCIDA			
ACTIVO CORRIENTE - INVENTARIOS / PASIVO CORRIENTE			
\$ 13,061,657.81	\$ 22,838,258.46		
1.3465	2.4417	1.0952	81%

En el primer periodo el resultado que nos arroja es casi 1.5 y en el segundo periodo nos arroja casi un 2.5, podemos ver que de un periodo a otro el indicador aumento, con esto tenemos que, en ambos casos, los activos están creciendo correctamente, nos muestra que la empresa es capaz de hacer frente a sus deudas a corto plazo, es decir tiene suficientes activos a corto plazo para cubrir sus responsabilidades.

Solvencia



ENDEUDAMIENTO DEL ACTIVO			
PASIVO TOTAL/ACTIVO TOTAL			
0.1442	0.1542	0.01	7%

No da ni siquiera 1 en ambos periodos, podemos ver que crece un centésima de un periodo a otro, eso quiere decir que estamos siendo muy dependientes de las deudas, nuestros activos están creciendo en base a las deudas, es decir, préstamos bancarios (podemos verlo en la compra que se hizo de equipo de transporte y de computo); nuestros activos fueron comprados con dinero prestado (entidades bancarias); lo que se busca es comprar activos con los ingresos de las ventas. Todo lo que sea comprado, debe ser soportado con argumentos, haciendo saber bien la utilidad que tendrá en la empresa y los beneficios que con ello traerá. Estamos dependiendo mucho de los préstamos bancarios, por lo tanto, debemos hacer junta con el departamento de ventas y producción para ver que está sucediendo, y que

se pongan nuevos objetivos y metas para eliminar la dependencia que tenemos con las entidades bancarias.

ENDEUDAMIENTO PATRIMONIAL			
PASIVO TOTAL / PATRIMONIO			
0.1685	0.1823	0.0137	8%

No nos da ni siquiera 1 en ambos periodos, lo que quiere decir que no dependemos del dinero de los dueños de la empresa para pagar las deudas y obligaciones de la entidad. No nos aportan de manera constante dinero para cubrir los pagos.

ENDEUDAMIENTO DEL ACTIVO FIJO			
PATRIMONIO/ACTIVO FIJO NETO			
1.1156	1.1731	0.0575	5%

Nos da 1, aunque de un periodo a otro tiene un incremento de 5% hay que tener cuidado con esa parte para en el siguiente año no llegemos a 2. El 1, es un indicador que no debemos de vista para que por ningún motivo llegue a 2, esto quiere decir que si hemos comprado activo fijo en base al dinero de los socios. Pues las ventas no están dando los suficientes ingresos para poder comprar activo fijo. Una vez han financiado los socios a la compra de activo fijo. Se debe observar detenidamente este rubro y no perder de vista para que no aumente, implementando estrategias en las ventas para que estas den lo suficiente y así poder comprar capital de trabajo propio.

APALANCAMIENTO			
ACTIVO TOTAL / PATRIMONIO			
1.1685	1.1823	0.0137	1%

Esto quiere decir que hemos utilizado el apalancamiento (ayuda financiera) de nuestros socios para el aumento de nuestros activos 1 vez para la adquisición de activos en ambos periodos, por ello nuestro capital social no ha disminuido, en relación a esto tenemos que, por otro lado, se ha recurrido mayormente a la solicitud de préstamos bancarios, por ello el apalancamiento no ha tenido mucho aumento.

Gestión



ROTACIÓN DE CARTERA			
VENTAS/CUENTAS POR COBRAR			
\$ 4,992,796.36	\$ 5,958,890.71		
0.0461	0.0470	0.001	2%

Muestra que el departamento de cobranza no está siendo para nada eficiente, pues lo ideal son 3.5 veces y en ambos periodos la empresa no llega ni a 1 vez en que las cuentas por cobrar se conviertan en efectivo durante un periodo, es por ello que con el paso del tiempo tenemos más clientes y documentos por cobrar ya que se otorga más y más mercancía a crédito y préstamos pero no se reciben los pagos correspondientes; se sugiere hablar con el responsable de cobranza para ver qué retos tiene para llegar a 3.5 veces. Pues muchos clientes se han quedado estancados y muchos otros tiene cartera vencida por ello se tiene un aumento muy grande en los clientes y documentos por cobrar.

PERIODO DE COBRANZA			
CUENTAS POR COBRAR * 365 / VENTAS			
\$ 1,822,370,671.40	\$ 2,174,995,109.15		
7923.3507	7767.8397	-155.5111	-2%

Nos arroja 7923 días en el primer periodo y en el segundo 7767 días y aunque disminuyo, si lo convertimos a años aproximadamente los clientes tardan entre 19 a 21 años en pagarnos, esto nos indica un problema muy muy grave pues excede exageradamente grave los 60 días, entonces será necesario reestructurar las deudas lo antes posible (actualización de la deuda) para que el cliente pueda pagar en un periodo menor de tiempo y los que definitivamente se nieguen a pagar mandarlos a cuentas incobrables. Ver la bitácora del de cobranza, para ver cuántas veces ha ido a cobrar, para ver si el cliente se ha negado a pagar; ver como se están autorizando los créditos. Urge ver cuáles son los objetivos y estrategias del de cobranza porque este rubro representa una fuerte amenaza en pérdidas para la empresa.

ROTACIÓN DE ACTIVO FIJO			
VENTAS/ACTIVO FIJO TANGIBLE			
0.0035	0.0039	0.0005	14%

En ambos periodos no nos arroja ni siquiera 1, lo que quiere decir que el activo fijo no fue capaz de cubrir, ni siquiera "una vez", las ventas, es decir los activos no fueron capaces de generar ventas. Esto se debe a que en el primer año la maquinaria era ya muy vieja por ende producíamos menos que la competencia y se vendía menos, y en el segundo año tenemos esta ineficiencia debido a que la empresa acaba de hacer una inversión en activos fijos para modernizar su maquinaria, aparte de que las ventas son bajas y que la inversión en planta y equipo ha sido alta. Para eliminar esta ineficiencia debemos hablar con el jefe de producción pues debe reestructuras los objetivos de producción en base a la nueva

maquinaria y también se debe hablar con el jefe de ventas para que este de igual manera de acuerdo a los artículos terminados que se vayan teniendo este debe ir optimizando y aumentando de manera muy significativa sus ventas.

ROTACIÓN DE VENTAS			
VENTAS/ ACTIVO TOTAL			
0.0027	0.0028	0.0002	7%

Días	
135776.707	126579.967

No nos arroja ni siquiera 1, eso quiere decir existe una total ineficiencia en la utilización del activo total, las ventas son completamente insuficientes para generar activos. Nuestros activos rotan en el primer periodo cada 135,776 días y el segundo cada 126,579 días, esta rotación nos dice cada cuántos días los activos de la empresa se están convirtiendo en efectivo. Esto nos muestra claramente que la empresa está produciendo estrictamente lo necesario como a manera de subsistir en el mercado, y esto obviamente jamás nos va a dar los ingresos suficientes para crecer. La administración está siendo totalmente ineficiente.

PERIODO MEDIO DE PAGO			
PROVEEDORES / COMPRAS *365			
\$ 14,600,000.00	\$ 32,120,000.00		
0.3645	0.0937	-0.2708	-74%

Días	
133.04	34.19

En el primer periodo tenemos que pasan 130 días para que podamos pagar, esto fue debido a que teníamos una suma importante de proveedores y las ventas pues no eran lo suficiente altas para poder pagar en un periodo menor, pero haciendo comparación con el año 2018, tenemos que el tiempo disminuyo quedando en 34 días, esto fue debido a que la cuenta de proveedores disminuyo por ende los pagos son menores y se pueden hacer de manera más fácil. Sin embargo, se debe hablar con el gerente de compras para que se disminuyan estos 4 días en el año próximo pues si tenemos retrasos con los pagos podemos generar descontentos con nuestros proveedores e incluso la pérdida de los mismos.

IMPACTO DE GASTOS DE ADMON, Y VENTAS			
GASTOS DE ADMON Y VENTAS / VENTAS			
\$ 25,500.00	\$ 41,500.00		
11%	15%	3.73%	34%

Entre ambos periodos si han aumentado los gastos de operación y con ello el impacto que estos tienen en la utilidad bruta. En sí en el primer periodo nos da un 11% y en el segundo periodo un 15% estos porcentajes son los que los gastos de

operación se llevan de los ingresos que obtenemos de las ventas, es un porcentaje aceptable, pues no tiene un gran impacto, sin embargo se recomienda analizar dichos gastos, eliminando los que no sean completamente necesarios, generar una cultura de ahorro dentro de la empresa para obtener mayor beneficio.

IMPACTO DE CARGA FINANCIERA			
GASTOS FINANCIEROS / VENTAS			
0.17%	0.36%	0.18%	105%

Esto nos quiere decir que los gastos financieros, se están llevando menos del 1% de los ingresos que la empresa obtiene con las ventas, esto en ambos periodos, considero que no es un porcentaje para nada alarmante pues no afecta de forma significativa los ingresos que se tienen de las ventas.

Rentabilidad



RENTABILIDAD NETA DEL ACTIVO			
(UTILIDAD NETA/VENTAS) *(VENTAS/ ACTIVO TOTAL)			
\$ 95,900.00	\$ 118,500.00		
0.4170	0.4232		
0.0027	0.0028		
0.11%	0.12%	0.01%	8.88%

Esto nos quiere decir que la capacidad del activo NO está generando utilidades, no se están aplicando bien los activos, además se dice que en conclusión el crecimiento de la empresa no ha sido bueno, ha crecido tan solo un 1%, con ello podemos ver que no se le ha dado un buen uso a los activos que se compraron para conseguir más utilidad, por ende, se tiene un índice de rentabilidad nulo. Esto quiere decir que la gerencia no está haciendo suficiente uso de los activos existentes.

MARGEN DE UTILIDA BRUTA			
VENTAS - COSTO DE VENTAS / VENTAS			
52%	57%	5%	10%

Nos indica que tenemos en el primer periodo un 52% y el segundo periodo aumenta a un 57% de rentabilidad en cuento a las ventas frente al costo de ventas. Las ventas

son mayores a el costo de ventas, esto nos quiere decir que si hay una muy buena rentabilidad en la entidad.

MARGEN OPERACIONAL			
UTILIDAD OPERACIONAL / VENTAS			
41%	42%	1%	3%

El aumento del margen operativo generalmente se considera una buena señal, pues examina la relación que hay entre las ventas y los costos de producción. Y en la comparación de ambos periodos se tiene un aumento del 1%, lo cual es poco, pero significa un aumento.